

Title	戦後日本貿易の転換点における商社問題
Author(s)	梅津, 和郎
Citation	大阪外国語大学学報. 8 p.112-p.124
Issue Date	1960-04-01
oaire:version	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/80171
rights	
Note	

Osaka University Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

戦後日本貿易の転換点における商社問題

梅 津 和 郎

Some Questions of Japan's Trading Firms at the Turning Point of her Post-war Foreign Trade

UMEZU Kazuro

S U M M A R Y

It can be said that the restoration of de jure convertibility of major European currencies has marked one important turning-point for the development of Japan's post-war foreign trade. The tendencies to remove various restrictions of international trade will bring more acute competition on the world market. If Japan hopes to maintain her economic position there, she will have to prepare some measures. As one of these measures, many business leaders and economists often emphasize that the management of the trading firms in our country should be strengthened in preparation for the liberalization of world trade.

The writer thinks that the relevance of this measure depends on how we understand the actual conditions of the trading firms here. In this essay he has defined the economic activities of the trading firms as the movement of commercial capitals. And he has analyzed it from 1950 up to the present time. The result is that the working of the economic laws has brought about the concentration and dissolution of commercial capitals, the gain of the maximum profit by the larger firms and the direct export by industrial capitals to the exclusion of commercial capitals.

In conclusion, the writer has pointed out that the opposition between the larger firms and the small-scale ones is becoming more and more serious. And the liberalization of world trade will accelerate the dissolution of the small-scale trading firms in Japan.

-
1. 問題の所在
 2. 予備的考察
 3. 階層分化の問題
 4. いわゆる過当競争の問題
 5. 結論

1. 問題の所在

昭和33年末における西欧先進諸国通貨の公式の交換性回復は、戦後日本貿易の展開に、ひとつの重大な転換点を画したと言える。海外市場と不可離に結びついた日本経済が、今後さらに激化を予想される資本主義世界市場の競争のなかで、進出をはかろうとする限り、その代償として、自らも貿易自由化の政策をとらざるをえない。そして、日本貿易は、自由化の代償を支払うと同時に、世界市場での競争激化に対応する政策を必要としている。

その一つのあらわれが、貿易商社の強化策である。本年6月3日の貿易業輸出会議（会長高垣勝次郎氏）は、政府にたいする要望事項を決定し、そのなかでまず「貿易商社の強化」をあげている。要望事項では、「世界的な貿易自由化とそれに伴う競争激化に対応し商社活動を強化するようにしなければならない」と前置きし、その具体策として、「①輸出所得控除制度を恒久化するなど税制面からの自己資本の充実、②海外支店、駐在員の設置自由化、現地法人の増資や海支店のイニシャル・ファンドの増額を認めること、③商社持高集中制の実施、④外貨割当を次第に商社割当にすること、⑤外貨金融の円滑化、⑥専門商社の育成」を答申したのであった。¹⁾

以上のような貿易商社強化策が現実にかほどの妥当性をもちうるかは、その内包する問題に対する科学的認識の程度に依存している。ところで、戦後日本の国際経済学界において真に科学的研究の名に値する貿易商社研究についての体系的業績は、驚くべきほど貧困であって、松井清教授の『貿易商社論』（有斐閣、昭和27年）があるのみである。わたくしは、教授が先鞭をつけられたこの分野に、教授のすぐれた研究から貴重な成果を学びとりつゝ、さゝやかな分析のメスをあてゝみることにしたい。

通俗的に、日本経済の貿易依存度は高く、したがって貿易商社のはたす役割は重要である、と言われている。いったい、貿易商社のはたす役割とは何か。その本質規定から出発しよう。

日本貿易の担い手としての貿易商社の本質は、商業資本にはかならない。わたくしは、貿易商社の活動を、価値法則をことにする国民経済のあいだにおいて商品流通を担当し、商品価値の実現を促進する商業資本の運動として、とらえるのである。したがって、わたくしが本小論で貿易商社問題と言う場合、それは商業資本の運動過程のなかで経済法則の貫徹によって凝集・結晶せしめられ、本質の世界からつきだされたそうした問題を意味しているのである。それゆえ、提示された問題は、過去の運動過程の集積として、貿易の自由化という現段階において解かれるべき課題であり、同時に未来への展望を含んでいる。わたくしが、戦後日本貿易の展開過程の史的分析を本小論で試みない意図も、世界貿易の現段階と離れ難く密着した以上の問題意識によって、諒とせられるであろう。

つぎに、分析の範囲を限定しておきたい。いうまでもなく、商品流通は、再生産過程の一環と

してその運動を展開する。生産過程と隔絶しての商品流通の孤立的考察・分析は、無意味のそしりをまねかれるものではない。にも拘わらず、本小論においてわたくしは、商品の国際流通の担い手としての貿易商社の分析に限定し、生産構造は論及しない。その理由は、紙幅の制限もさることながら、何よりもまず、最近発表された貿易商社にかんする研究に共通せる傾向を、余りにも強く意識するからにはかならない。²⁾ 結論的に言うならばその共通の傾向とは、流通過程の皮相な把握にある。わたくしが、あえて流通過程に分析を限定するのは、こういった傾向に対するはっきりした一つのアンチ・テーゼをうちだしておきたいからである。

以下の行論において必要な限り、最近発表された研究の具体的内容にふれつゝ、あわせてわたくしの分析視角を明らかにするであろう。

1) 日本経済新聞、昭和34年6月4日号。

2) 御園生等「商社」、小林義雄編『企業系列の実態』第七章、東洋経済新報社、昭和33年5月。

楠岡豪・妹尾明「輸出と中小企業—過当競争の経済構造」、日本貿易研究会編『日本貿易の計量的研究』所収、日本評論新社、昭和33年10月。

高井真「我が国の輸出経営と過当競争」、『商学論究』第26号（昭和34年6月）。

2. 予 備 的 考 察

わたくしの考察は、貿易が大幅に民間に移行することになった昭和25年から始まる。第1表をみよう。資本金1億円以上の貿易商社は、営業所数で総数の2.5%，従業員数で総数の13.3%，輸出額で総額の16.1%，輸入額で総額の11.6%をしめるにすぎない（第1表は、支店および出張所を独立項目に掲げる不備をおかしているけれども）。商社の特定階層への資本の集中、貿易取扱高の特定階層への集中といった事態は、明らかな形で生じていない。このことは、財閥解体によって旧財閥系商社が分割されたこと、敗戦後の強力な貿易国家管理によって競争の作用する範

第1表 日本商社昭和25年度資本金階級別総括表

資本金階級	営業所数		従業員数 (人)		輸 出 額 (万円)	輸 入 額 (万円)
		%		%	%	%
総 数	1,950	100	74,618	100	25,285,140	100
支店および出張所	230	11.8	9,460	12.7	4,107,141	16.2
100万円未満	695	35.6	9,362	12.5	1,860,553	7.4
101～500万円	604	31.0	17,249	23.1	4,284,358	16.9
501～1,000万円	184	9.4	9,908	13.3	2,332,677	9.2
1,001～5,000万円	142	7.3	14,014	18.8	5,537,026	21.9
5,001～10,000万円	46	2.4	4,738	6.9	3,111,245	12.3
10,001万円以上	49	2.5	9,887	13.3	4,052,140	16.1
					1,099,943	11.6

(注) 「貿易業態調査書」昭和26年、p. 22 会計年度、以下同じ

囲が狭められたことによって説明されるであろう。

第2表 日本商社資産総額階層別

	昭和29年		30年		31年		32年	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
合 計	1,722	100.0	2,039	100.0	2,308	100.0	2,824	100.0
500万円 以下	382	22.0	391	19.2	442	19.2	578	20.5
500万円 ～1千万円	211	12.3	272	13.3	286	12.4	362	12.8
1千万円 ～5千万円	508	29.5	601	29.5	661	28.6	810	28.7
5千万円 ～1億円	164	9.5	238	11.7	279	12.1	316	11.2
1億円 ～2億5千万円	177	10.3	210	10.4	260	11.3	323	11.4
2億5千万円 ～5億円	87	5.1	122	6.0	128	5.5	148	5.2
5億円～10億円	69	4.0	82	4.0	97	4.2	117	4.2
10億円 ～50億円	91	5.3	90	4.4	110	4.8	123	4.4
50億円 ～100億円	14	0.7	15	0.7	22	0.9	26	0.9
100億円 以上	19	1.1	18	0.8	23	1.0	21	0.7

(注) 昭和30年度および昭和32年度「貿易業態統計表」p.13 及び p.17

昭和25年から7年間に、上記の状態がどう変化したかをみよう。資産総額50億円から100億円以上の商社（以下A階層と称する）は、総数の1.6%をしめ、それも減少の傾向を示している（第2表参照）。従業員数の場合、A階層商社のそれは全体の40.7%をしめ、減少の傾向となっている（第3表参照）。最後にA階層の商社が輸出入取扱高に占める比重をみよう。第4表によれば、上

第3表 日本商社資産総額階層別従業員数（単位：人）

	昭和29年		30年		31年		32年	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
合 計	35,695	100.0	44,094	100.0	57,082	100.0	57,379	100.0
500万円 以下	1,713	4.8	1,935	4.6	2,145	3.8	2,514	4.4
500万円～1千万円	1,269	3.6	1,836	4.3	2,017	3.5	2,477	4.3
1千万円～5千万円	4,146	11.6	7,038	16.0	7,952	13.9	7,594	13.2
5千万円～1億円	1,962	5.5	3,306	7.6	4,041	7.2	4,174	7.3
1億円 ～2億5千万円	2,367	6.6	3,653	8.3	4,810	8.4	5,555	9.7
2億5千万円 ～5億円	1,333	3.7	2,002	4.6	2,383	4.2	2,733	4.8
5億円～10億円	1,509	4.2	1,875	4.2	2,175	3.8	2,472	4.3
10億円～50億円	5,689	15.9	4,570	10.4	4,755	8.3	6,512	11.3
50億円～100億円	595	1.7	1,963	4.5	3,393	5.9	2,712	4.7
100億円 以上	15,112	42.4	15,875	36.0	23,411	41.0	20,636	36.0

(注) 昭和30年度、昭和32年度「貿易業態統計表」p.16 及び p.19

第4表 日本商社資産総額階層別輸出入額（単位：1,000円）

	輸 出 額				輸 入 額			
	金額	31年 %	金額	32年 %	金額	31年 %	金額	32年 %
合 計	741,402,538	100.0	916,544,998	100.0	1,107,489,692	100.0	1,296,812,730	100.0
5百万円以下	9,362,707	1.3	13,377,574	1.4	2,973,771	0.3	3,555,036	0.3
5百万円～1千万円	12,472,619	1.7	21,477,832	2.3	3,183,579	0.3	3,472,068	0.3
1千万円～5千万円	58,053,315	7.8	60,541,057	6.6	42,143,795	3.8	16,244,823	1.3
5千万円～1億円	34,994,345	4.7	36,582,997	4.0	11,260,176	1.0	15,687,176	1.2
1億円～2.5億円	49,357,894	6.7	67,245,839	7.3	22,117,790	2.0	34,633,018	2.7
2.5億円～5億円	25,098,978	3.4	33,900,915	3.7	24,884,915	2.2	33,010,870	2.5
5億円～10億円	35,261,269	4.8	40,538,002	4.5	37,033,761	3.4	36,633,287	2.8
10億円～50億円	70,244,135	9.5	99,067,403	10.8	141,919,985	12.8	172,986,192	13.3
50億円～100億円	35,992,755	4.9	54,212,316	5.9	88,170,856	7.9	99,310,006	7.7
100億円以上	410,564,521	55.2	489,601,063	53.5	733,801,064	66.3	881,280,254	68.0

（注）昭和32年度「貿易業態統計表」p.16

記の場合と同じように昭和32年において総額の59.4%，輸入では総額の75.7%となっておる。¹⁾

以上の考察を要約しよう。第一に，昭和25年以後における貿易商社内部の競争を通じて，資本の集中が生じてきた。そして，そのことを通じて，大商社と中小商社との階層が明らかに分別されるようになったことである。第二に，昭和32年度において，A階層を除く残余の商社98.4%が輸出額の40.6%，輸入額の24.3%をめぐって販売競争を展開していることである。輸出の場合，その熾烈な販売競争がいわゆる過当競争（Cut-throat competition）と称されている。過当競争について，ある論者はつぎのように述べている。

「輸出中小工業分野において中小商社の比重が高いのは，中小工業製品が複雑多岐な業種に分れ，取引が分散的で，取引単位がはなはだ少量であることにともづいている。零細な商社が多数濫立していることは，商社の市況の変動に対する緩衝，調節力が乏しく，わずかの需要減退でも激甚な競争を惹起し易いことを物語る。しかも，中小工業においては，後に詳しくみるようにその零細性，弱少性から販売面における商社依存が強いので，この傾向がさらに促進されるのである。」²⁾

この論者にしたがえば，過当競争の原因は，少くとも流通面において零細商社が多数濫立している点に求められる。わたくしは，かゝる見解に賛同することができない。

以上の考察から導きだされた二つの問題を，節を分けてさらに詳論し，そのなかでわたくしの積極的な見解をうちだすことにしよう。

- 1) 本年2月に、資本金59億円、従業員5,200人の規模を有する最大の総合商社、新「三井物産」が誕生して以来、この傾向がさらに目立ってきたことが推定される。たとえば、資料の信頼性は確実ではないが、つぎの記事を見られたい。

「有力商社筋の調べによると、輸出入取扱高の大手商社集中傾向は三井、三菱の旧財関係商社の統合立直りと丸紅飯田、伊藤忠、日綿、東棉など関西系繊維商社の総合商社の総合部門への進出に伴ってここ2,3年来目立って強くなり、26年度末には全貿易量の26.3%にすぎなかった上位10社（日綿、伊藤忠、東棉、丸紅、江商、兼松、一物、岩井、一通、東食）の輸出入取扱高が30年度には44.1%（三菱商事、一物、丸紅、日綿、伊藤忠、東棉、日商、兼松、江商、東食＝以下同じ）、31年度52.7%、32年度47.3%、33年度49%（推計）と最近では50%前後にまでふえ、特に物産合同後は各商社の企業系列強化による取扱高の増加競争もあってこの傾向が強まっている。」（日本経済新聞、昭和34年9月4日号）

- 2) 楠岡豪・妹尾明、前掲論文、前掲書所収、119ページ。

3. 階層分化の問題

周知のように、商業利潤は、流通過程において商業資本が商品価値の実現を促進する限りにおいて、生産過程で生みだされた利潤の控除部分として与えられるものである。したがって、可能な限り大なる商業利潤を獲得しようとする主観的意思と努力は、できうる限り多くの商品を取扱う荷重力を有する大資本を要求し、他方では、複雑な売買計算、記帳事務をできうる限り機械に代置して流通費用の節減をはかると同時に、資本の回転をはやめるという結果を生ずる。しかも商品の売買費用、計算記帳費用は、取引額が大になるに比例して増加するものではない。それゆえ、商業においても、大経営は、小経営に対して優位にたつ。このことが、商業における資本の集中を生みだすものである。前節で考察した貿易商社の階層分化は、かゝる商業資本の運動法則がもたらした事態の一側面にほかならない。

わたくしは、前節において、A階層貿易商社における従業員数の減少傾向を指摘した。もし、この減少傾向が、上段で述べたように、商業労働におけるより多くの機械の使用にもとづくとするならば、経営比率における固定比率の増加となってあらわれるであろう。

固定比率は、いうまでもなく、自己資本に対する固定資産の比率であるから、その値が大であるほど、固定資産の相対的な増加を示すことになる。いま、貿易商社の固定比率の推移をみると、昭和14年度43.4、昭和30年度85.1、昭和31年度91.5、昭和32年度115.0と、全般的に増加の傾向を示している。¹⁾ さらに、これを資産総額階層別にみるならば、A階層に近づくほど値は高くなっている（第5表参照）。

主観的には、最大限の商業利潤獲得の努力によって、客観的には、競争の作用によって強制される固定資産の増設は、商社資本のより多くの部分が流動性を喪失し、銀行資本との内面的な結合を深める契機となるのである。²⁾ だが、商業資本にとって必要なのは、できるだけ多くの貨幣資本なのである。自己の信用を利用して、商品取扱高を増大させることが要請される。このこと

第5表 昭和32年度における日本商社の資産総額規模別経営比率

	5百万円以下	5百万～1千万円	1千万～5千万円	5千万～1億円	1億円～2.5億円	2.5億円～5億円	5億円～10億円	10億円～50億円	50億円～100億円	100億円以上
流動比率	115.0	115.0	111.0	111.0	110.0	107.0	106.0	102.0	97.0	101.0
負債比率	277.0	634.0	449.0	473.0	553.0	751.0	748.0	902.2	836.0	974.0
固定比率	66.0	76.0	67.0	63.0	68.0	75.0	74.0	101.0	174.0	125.0
資本金回転率	34.86	56.75	41.04	56.52	51.37	64.38	69.71	70.36	58.66	67.44
自己資本回転率	53.38	42.72	27.84	23.99	24.73	29.94	24.04	33.20	33.42	39.36
総資本回転率	14.15	5.81	5.07	4.19	3.79	3.52	2.84	3.31	3.57	3.66
資本金収益率	11.13	33.64	37.42	80.94	57.69	73.62	76.48	42.89	30.68	31.41
自己資本収益率	17.04	25.33	25.39	34.35	27.77	34.23	26.38	20.24	17.48	18.33
総資本収益率	4.51	3.45	4.62	5.99	4.25	4.02	3.11	2.01	1.86	1.70
売上総利益率	11.18	7.73	11.05	10.62	8.17	7.81	6.34	4.67	5.36	3.23
売上高純利益率	0.31	0.59	0.91	1.43	1.14	1.14	1.09	0.60	0.52	0.46

(注) 昭和32年度「貿易業態統計表」p.32

は、経営的にみれば、貿易商社における他人資本の比重を高からしめるのである。

経営における他人資本の比重は、言うまでもなく、負債比率で表現される。貿易商社全体の負債比率の推移を、まずみよう。昭和14年度142.1, 昭和30年度744.2, 昭和31年度978.7, 昭和32年度866.0となっている。³⁾そして、第5表の示すように、負債比率は、A階層に近づくほど総体的に悪化しているのである。多くの論者は、貿易商社全体の負債比率の高さをもって、その経営の脆弱性を指摘する。その一例をあげよう。

「ともあれ、一言にして云へば、我が国の貿易経営に於ては、自己資本の過小傾向に基く経営内容の脆弱性が目立っている。このことが、比較的規模が小さく、且相対的に多数である我が国の商社をして、お互いに、無用な競争を、敢てなさしめる重要な原因であることは言うまでもない。むしろ、原因それ自体の中に、自からその対策が浮び上るものとするならば、我が国に於ける貿易商社の資本力の強化、育成こそが過当競争対策の主眼目でなければならない」⁴⁾

かゝる見解は、商業資本の本質的機能を看過したことに由来している。この見解にしたがえば、A階層商社ほど、自己資本の育成強化をはからねばならぬ、という奇妙な論理に陥る。

さきに述べたように、商業資本は、自己の信用力を可能な限り利用して、商品取扱高を大ならしめ、利潤額の最大限を獲得しようとする。そして、商業取引に参加する資本の大きさによって、その利潤額は決定される。商業資本にとって、もっとも重要なのは、獲得される利潤額であるから、参加する資本の出所は問わない。

試みに、昭和32年度における貿易商社の純利益額を、資産総額階層別によってみよう。負債比率のもっとも高い（経営的にもっとも脆弱な！）A階層商社が総額の実に51.1%をしめている。

さらに、商社総数の0.8%をしめるにすぎない資産総額100億円以上の商社が、総額の40.4%の驚くべき比重をしめている（第6表参照）。

第6表 昭和32年度における日本商社資産総額
階層別企業数純利益

	純利益額 (千円)	%
合 計	32,143,031	100.0
5 百 万 円 以 下	33,163	0.1
5百万円～1千万円	248,513	0.7
1千万円～5千万円	991,953	3.7
5千万円～1億円	1,398,772	4.2
1億円～2.5億円	2,352,550	7.2
2.5億円～5億円	2,124,242	6.4
5億円～10億円	2,593,937	8.6
10億円～50億円	5,844,919	18.0
50億円～100億円	3,460,734	10.7
100億円以上	13,094,248	40.4

（注）昭和32年度「貿易業態統計表」p.70

視して、「零細な商社の多数濫立」といった単純な規定では、過当競争の本質は、決して明らかにされえないであろう。

さらに、敷衍しておこう。中小商社の利益率の高さは、商社経営にとってもっとも重要な獲得利潤の大きさからみるならば、たんなる幻想にすぎない。

以上の論点を、整理するに。貿易商社の階層分化は、商業資本の運動過程における経済法則の貫徹—資本の集中—の現象形態である。ところで、わたくしは、資本の集中と同時に分解の側面をみた。すなわち、商業資本の機能は、最大限の他人資本を動員・利用することによって、最大限の商業利潤を獲得するものであることをみた。このきびしい競争条件のなかで尖鋭化した大商社と中小商社との対立関係は、資本の集中とそして分解の側面を端的に表現するものである。⁵⁾

それでは、以上の結論をよりどころとしてつぎに進もう。

1) 「昭和32年度貿易業態統計表」, 29ページ。

2) 松井清, 前掲書, 50ページおよび御園生等「商社」, 前掲書所収, 203ページ参照。なお, 本小論では, この点には立ち入らない。近く発表の「貿易商社と系列化の問題」で論及する予定である。

3) 「昭和32年度貿易業態統計表」, 29ページ。

4) 高井真, 前掲論文, 前掲誌収, 111ページ。

5) この対立関係は、商業資本という特殊な経済的範疇を通じて、あらわれるのである。一論者は、製造業と商業との負債比率を直接比較しているので、念のため（高井真, 前掲論文, 前掲誌所収, 108ページ）。

このような高い比重をしめるA階層商社の獲得した利潤額は、高い利潤率によっているのではない。いま経営比率のなかで、売上総益・総資本率と売上総利益率とを、近似的なものとしてみるならば、逆に中小規模層ほど比率が高いことが分る（第5表参照）。この事実は、大商社が問屋制機能を喪失し、コミッション・マーチャントとしての地位を独占化した産業資本によって措定されているのに対し、中小商社が問屋制機能を色濃く残存していることを示唆する。ともあれ、中小商社発生・存立の基盤は、経営面における利益率の高さに依存していることが判明した。この中小商社発生・存立の基盤を無

4. いわゆる過当競争の問題

「過当競争を特徴づけるのは、Cut-throat competition と呼ばれる 極度の価格競争 (Price-competition), つまり止まるところを知らぬ安売り競争と激しい価格の変動である」¹⁾といわれている。わたくしが、この節でとりあげようとするのは、安売り競争の現象でもなければ、激しい価格変動のすがたでもない。また、中小企業における底無しの賃銀を、過当競争の根源として規定することでもない。

いったい、資本主義経済を前提とする限り、個別企業間の競争は当然のことである。流通過程においても例外ではない。もし安売り競争で、ある商品の販売価格が仕入れ価格以下にまで低められたとするならば、その商品の販売業者は経営維持が困難となるかまたは不可能となる。この競争の過程を通じて、販売価格は低められ、大経営は生き延び、競争に打負かされた小経営は滅亡する。安売り競争には、かならず限界点が存在する。決して、「止まるところを知らぬ」ものではない。たとえ、その競争の作用が余りに激しく破壊的であったとしても、それが商業資本内部で設備の近代化、流通費用の節減をもたらしていくならば、結果的には創造的発展となる。「作用面、結果面からすれば過当競争は、その程度が余りに激しいため、その力が創造面においてでなく破壊面においてより強く作用する競争であると言うことができよう」²⁾と、一論者は言っている。資本主義経済の競争は、つねに破壊的ではないのだろうか。

わたくしは、以上の意味において、輸出における貿易商社内部の競争を、特殊的に過当競争とよぶことに反対である。このような考え方が、つねに、「貿易商社の弱体性」、あるいは「零細商社の多数濫立」といった常套句を絶えず繰返す結果を生ぜしめるのである。このように、過当競争を、日本の特殊化し、また無変化的にとりあつかう見解を否定する立場にたつて、わたくしは輸出における販売競争を激化ならしめる要因を析出していくことにしよう。

まず、第一の要因を考察しよう。前節で考察したように、大商社の利潤率は低く、中小商社のそれは高い。したがって、大商社は、最大限の利潤を獲得するためには、できうる限り多額の商品を取扱わねばならない。その場合、多額の商品とは、同一種類においてはなく、多様性における多額を意味する。危険分散の見地から、またより高い利潤率を有する商品分野に立ち入るためにも、多種類の商品を取扱う方が有利である。大商社における取扱い商品の多様化(＝綜合商社化)は、それ自体中小商社の取扱い商品と競合しないであろうか。第7表によれば、上位8社の雑貨取扱高の比率は、かなり高い。たとえば、三菱商事では、総額の21.7%の比重をしめている。

この取扱い商品の競合・磨擦関係について、大商社と中小商社とを対置させてみよう。まず第一に、大商社は、綜合商社として、販売競争で中小商社に対して優位にたつ。何故なら、たとえ

第7表 主要貿易商社の商品取扱比率 昭和34年3月期（野村証券調べ）

	三井物産	三菱商事	伊藤忠	丸 紅	日 綿	東 棉	江 商	住友商事
機械金属 (%)	31.9	45.4	14.7	17.3	17.6	15.0	11.2	73.7
織 維 (%)	11.9	11.0	62.3	50.1	59.4	64.0	70.0	2.2
穀肥化学 (%)	44.1	21.9	10.7	19.6	11.4	9.8	11.5	14.7
物質雑貨 (%)	12.0	21.7	12.3	13.1	11.6	10.9	7.2	9.3

（注）「商社主力株の実力比較」「エコノミスト」昭和34年8月11日号，p. 73

損失を生じて、他種類の商品販売利益によって、カバーし得るからである。³⁾ 第二に、大商社の雑貨部門への進出は、中小商社と同じ機能をはたすことを意味する。つまり、コミッション・マーチャントとしての地位に措定されつゝも、他方においては前近代的要素の支配する雑貨産業に対して問屋機能を行行使する。商業資本が本来的に有する二側面を、十二分に露呈するわけである。

第8表 貿易業種別の取扱総額 単位100万円

	輸 出 額				輸 入 額			
	31年 金額	%	32年 金額	%	31年 金額	%	32年 金額	%
合 計	933,847	100.0	1,180,013	100.0	1,316,747	100.0	1,539,415	100.0
卸売および小売業を主たる業としているもの	775,081	83.0	967,191	82.0	1,122,040	85.2	1,334,741	86.7
製造業およびその他	158,766	17.0	212,822	18.0	194,707	14.8	204,674	13.3

（注）昭和32年度「貿易業態統計表」p. 20

販売競争を激化せしめる第二の要因をみよう。第8表によると、輸出額にしめる「製造業およびその他」の比率は、昭和31年度17.0%、32年度18.0%となっている。輸入額の場合は、昭和31年度14.8%、32年度13.3%の比重で、輸出と比較して、低い。つぎに、「製造業およびその他」の業種が直接輸出する商品を、第9表によってみると、機械類が圧倒的に大である。商品類別比で、昭和30年度54.3%、32年度67.7%（製造業のみ、その他を除く）となっている。このように増加の速度においても、機械類の直接輸出は、目立っている。

産業資本が大規模化し、資本の有機的構成が高度化するにつれて、産業資本は自己の内部に商事部門を設置し、流通費用の節約をはかると同時に商業利潤を手中に収める。大企業による最大限の利潤額獲得の努力が、製造業による直接輸出の増大傾向となって現象するのである。それは結果的には、総合商社の活動分野をますます狭小ならしめている。

産業資本による直接輸出は、何も機械類のような近代的大企業によって生産された商品にのみ

第9表A 昭和30年度における商品類輸出額の業種比率（日本商社）

	輸 出 額 千円	卸売および小売業 を主たる業として いるもの %		卸売および小売業 以外の業を主とし 貿易業を従たる業 としているもの %		そ の 他 %	
総 額	641,923,976	85.7		2.1		12.2	
食料、飲料水およびたばこ	49,854,428	89.0	8.1	2.6	9.8	8.4	5.4
繊維原料および繊維製品	238,490,477	91.9	39.8	2.3	40.5	5.8	17.7
木材、パルプおよび紙	32,648,706	89.6	5.3	3.2	7.9	7.2	3.0
動植物産品	9,104,223	73.6	1.2	1.2	0.8	25.2	2.9
油脂、蠟、石油製品および原油	4,312,735	73.9	0.6	0.2	0.1	25.9	1.4
化学工業原料および化学製品	28,359,159	88.1	4.6	2.7	5.9	9.2	3.3
金属および金属製品	103,773,668	76.2	18.1	1.7	12.9	2.1	2.8
非金属鉱物および非金属鉱物製品	31,336,519	84.4	4.8	1.5	3.4	14.1	5.7
機 械	102,838,760	56.8	10.6	2.0	15.0	41.2	54.3
そ の 他	41,205,301	9.22	6.9	1.2	3.7	6.6	3.5

（注）左は業種別別、右は商品類別比 昭和30年度「貿易業態統計表」p.20

第9表B 昭和32年度における業種輸出の商品類取扱比率

	商 社 %	百貨店 %	製造業 %	その他 %
合 計	100.0	100.0	100.0	100.0
食料、飲料及びたばこ	6.6	—	3.1	50.0
繊維原料および繊維製品	41.3	59.3	7.7	14.7
木材、パルプおよび紙	4.4	1.7	1.9	2.7
動植物産品	2.2	0.1	2.6	0.5
油脂、蠟、石油製品および原油	1.0	—	2.1	—
化学工業原料および化学製品	4.7	—	6.3	4.1
金属および金属製品	12.9	7.0	3.3	11.4
非金属鉱物および非金属鉱物製品	4.5	2.3	3.1	5.3
機 械	12.9	4.7	67.7	5.8
そ の 他	9.5	23.8	2.2	5.5

（注）昭和32年度「貿易業態統計表」p.28

目立った現象ではない。消費部門に

おいても、この傾向はあらわれている。数量的に明らかにしえないが、雑貨部門についてもつぎのように報じられている。

「おもちゃは少し極端な例だが、そのほかにもメーカー直買が進んでいる業者は多い。高級鉛筆を輸出している三菱、コーリンなどは東南アジアに人を派遣して売込んでいるしパイロット万年筆も社内に貿易部を持って商社の厄介にならずに輸出を伸ばしている」⁴⁾

上段に引用された雑貨品は、雑貨産業のなかで近代化の進んだ部門である。問屋制生産が残存している金属玩具の場合も、雑貨貿易商社を排除する点では、他の雑貨部門と同様である。

たんに、生産財部門のみならず、消費財部門においても、産業資本による直接輸出が増加しつつある傾向は、十分に注意を要する。それは、中小商社のみならず、大商社に対しても取引範囲を狭小化すべく作用する。しかも、すでにみたように、大商社は、総合化によって、中小商社へ

その矛盾を押しつけうるのである。

以上わたくしは、流通過程における経済法則貫徹のあらわれとして、大商社の雑貨部門進出と製造業による直接輸出とをあげたのであった。両者は、ともに、貿易商社の商品取扱い分野を狭小ならしめ、そのことを通じて現実に販売競争を激化し、大商社と中小商社の対立関係をさらに鋭くするのである。

1) 楠岡豪・妹尾明, 前掲論文, 前掲書所収, 109ページ。

2) 楠岡豪・妹尾明, 前掲論文, 前掲書所収, 同ページ。

3) この事態は、つぎの意見に反映している。

「大商社は雑貨の商売で食っているわけでないのときには雑貨をサービスの材料にすることがあるようだ。雑貨をサービスの材料にすることがあるようだ。雑貨の安値輸出は中小商社がやっているのだとよくいわれるが、むしろ大商社で雑貨をダンピングしているのではないか。」(日本経済新聞, 昭和34年7月4日号)。

4) 日本経済新聞, 昭和34年7月4日号。なお、金属玩具については、つぎの調査によってみよう。

「戦後、金属玩具の輸出機構は大きく変化した。というのは、戦前からいくつものメーカーをその傘下にもち製造問屋といわれていたもののうちの有力なものが、戦後、金属玩具の輸出が再開されて以来、みずから金属玩具などの貿易業務を始め、直接L/Cを取り扱うようになったのである。それらのものの中には、税金対策などの見地から、貿易部門を従来どおりの業務を行っている部分から独立させて貿易専門の別会社という形をとらせているものもある。形はいずれにしても、それはみな製造問屋が輸出商(サプライヤー)を兼営しているものといってよいが、これらの製造問屋が兼営するサプライヤーが最近の金属玩具輸出の急激な増加の波に乗じて大きな利潤をあげ、資本を蓄積した。そうして、それらの新しいサプライヤーが旧来の雑貨貿易商から金属玩具輸出の地盤を奪い取ったのである(大阪府立商工経済研究所『輸出中小工業の実態調査』606ページ)。

5. 結 論

以上の分析を整理し、一つの展望をもって、結尾としよう。

わたくしは、まず貿易商社の取引活動を商業資本の運動としてとらえ、その過程を現代的視点から考察してきた。そして、析出された二つの問題—階層分化といわゆる過当競争—を、商業における資本の集中・分解、大商社による最大限利潤の獲得、そして産業資本による独自の商業資本排除の現象形態としてとらえたのである。

以上の分析から、少くともつぎのような展望が可能であろう。すなわち、世界市場における貿易自由化の傾向は、さらにきびしい競争条件を貿易商社に課すること、それによって、大商社と中小商社の対立関係はさらに尖鋭化し、そして一方の極における資本の集中と中小商社の分解を促進せしめるであろう。

現実の取引活動のなかで、中小貿易業者は、誰よりも感覚的に鋭く、この対立関係の展開をみずからの危機として学びとった。かれらは、団結の力によって大商社に対抗し、貿易政策に対する発言権の強化を志向して、全国中小貿易業連盟の設立を企てたのであった。本年5月に、関西

地区の中小貿易業者約100人が発起人となって、大阪、神戸、京都にそれぞれ期成会（支部）を設置することになった。大阪だけはおくれて、その期成会創立総会は、8月27日開催されたのであった。大阪期成会の会員は、8月27日現在で、299社となっていて、すでに期成会が発足している京都、神戸両市とともに関西連絡会を設け、東京、横浜、名古屋の三都市に呼びかける予定であると伝えられている。¹⁾

この全国中小貿易業連盟の結成を、貿易商社の取引活動における経済法則の貫徹に対抗する一つの要因としてあげておこう。もちろん、それが現実にとどれほどの効果をおさめうるかは一かれらの分解をいかに防止しうるかは一、中小商社の参加規模に依存している。

（昭和34年9月10日脱稿）

1) 日本経済新聞，昭和34年7月4日号および8月28日号。